

# PORTAFOGLIO RELAZIONALE C.A.

## Ricerca strategica per creare la propria rete

### Premessa – Portafoglio Relazionale C.A.

L'obiettivo iniziale del Portafoglio Relazionale per Collaboratori è identificare almeno **40 nominativi** di potenziali candidati, con l'intento di selezionare **almeno 5 collaboratori diretti**. Questi rappresenteranno la base per sviluppare **le reti dei 3 Area Manager**, passaggio strategico per accedere al ruolo di **Commercial Manager** all'interno della carriera W4House.

È consigliabile, ma non necessario, partire da contatti già conosciuti. Infatti, per attivare collaborazioni efficaci è sufficiente **l'interesse verso il mercato, il prodotto e il nostro sistema commerciale**. Una volta superate le due barriere iniziali – **autorevolezza** (cioè, percezione di competenza) ed **empatia** (fiducia personale) – il resto viene supportato direttamente dall'azienda:

- attraverso il sito istituzionale,
- grazie alla sostanza della proposta (che verrà approfondita allo Starting Level),
- e con il desiderio del candidato di saperne di più partecipando a uno Starting Level.

### **RICERCA DI MERCATO**

#### PORTAFOGLIO RELAZIONALE

#### Ricerca Strategica di Collaboratori Commerciali e Professionisti

---

##### 1. DEFINISCI IL PROFILO DEL COLLABORATORE IDEALE

Crea una "scheda tipo" per ciascuna categoria:

- **Commerciali del settore edile** → già attivi nella vendita di prodotti/servizi tecnici per edilizia.
  - **Venditori B2B** → abituati a gestire trattative consulenziali e clienti professionali.
  - **Professionisti (geometri, architetti, ingegneri)** → che vogliono affiancare alla loro attività una collaborazione commerciale.
  - **Imprenditori edili o affini** → interessati ad ampliare il proprio business.
- 

##### 2. DOVE TROVARLI

**Fonti utili per trovare potenziali collaboratori:**

- **LinkedIn** → ricerca per parole chiave: “agente edile”, “consulente tecnico”, “sales construction”, ecc.
  - **Albi professionali e ordini** → geometri, architetti, ingegneri (sezione “professionisti iscritti”).
  - **Google Maps / PagineGialle** → cerca aziende piccole con un titolare o tecnico attivo.
  - **Eventi fieristici e convegni tecnici** → contatti presi dal vivo o visibili online nei partecipanti.
  - **Passaparola e rete personale** → colleghi, amici, clienti soddisfatti che stimano qualcuno.
-

### 3. COME CONTATTARLI

#### Approccio telefonico o in presenza:

«Ciao [Nome], ti contatto perché cerchiamo professionisti del settore edile con esperienza e visione per una collaborazione con W4House. È un ruolo flessibile ma potenzialmente molto interessante dal punto di vista economico e professionale. Hai qualche minuto per parlarne?»

#### Esempio messaggio LinkedIn:

Ciao [Nome],

ho visto che operi nel settore [edile/progettazione/vendita tecnica] e stiamo selezionando collaboratori per un progetto innovativo nel campo delle costruzioni sostenibili.

Ti interessa capire di cosa si tratta? Basta una call di 10 minuti.

#### E-mail tipo:

Oggetto: Opportunità di collaborazione in ambito edile con W4House

Gentile [Nome],

le scrivo perché stiamo ampliando la rete commerciale di W4House, azienda italiana che ha brevettato sistemi costruttivi ad alta efficienza per l'edilizia sostenibile.

Cerchiamo figure con esperienza tecnica o commerciale interessate a una collaborazione autonoma e ben remunerata.

Se ha piacere, posso spiegarle in breve il funzionamento.

Cordiali saluti,

[Tuo Nome] – [Telefono] – [E-mail]

[W4House – [www.w4house.eu](http://www.w4house.eu)]

---

### 4. STRUMENTO DI GESTIONE CONTATTI

Puoi usare un file Excel o un CRM per tenere traccia.

Esempio colonne:

- Nome
- Professione
- Esperienza
- Contatto
- Provenienza (dove lo hai trovato)
- Interesse manifestato
- Data contatto / follow-up

---

### VANTAGGI PER IL COLLABORATORE

- Nessun investimento richiesto
  - Formazione gratuita e continua
  - Possibilità di affiancamento
  - Ruolo flessibile e autonomo
  - Provvigioni proporzionate al valore dei progetti
-